

Zum Klienten:

Weitere Informationen zum Klienten und laufend neue Jobchancen erhalten Sie nach Ihrer Anmeldung und dem Onboarding durch Ihren Fachberater per Mail oder online. Wir freuen uns, Sie persönlich kennenzulernen!

Arbeitsort:

Tägerwilen (X Kilometer und X Minuten von Ihrer Wohnadresse entfernt)

Jobbeschreibung:

Technical Sales Manager – Industrie & Verteidigung (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Gewinnung neuer Kunden in der zivilen Industrie und im Verteidigungsbereich sowie Weiterentwicklung bestehender Kundenbeziehungen
- Erfassen der Kundenanforderungen und Erarbeitung passender technischer Lösungen gemeinsam mit dem Entwicklungsteam
- Steuerung des Vertriebsprozesses vom Erstkontakt über technische Gespräche und Angebote bis zur Verhandlung und zum Vertragsabschluss
- Erstellung technischer und kommerzieller Angebote in enger Zusammenarbeit mit den Entwicklungs- und Projektteams
- Aufbau von Beziehungen zu Industriekunden, Verteidigungsorganisationen und relevanten Partnern
- Vertretung unseres Unternehmens bei Kundenterminen, auf Messen und an Fachveranstaltungen
- Beobachtung von Marktentwicklungen und Einbringen von Kundenfeedback in die Produkt- und Geschäftsentwicklung
- Pflege einer strukturierten Vertriebspipeline sowie Mitwirkung bei Vertriebsplanung und Umsatzprognose

Was Sie ausmacht:

- Technischer Hintergrund in Elektrotechnik, Physik, Ingenieurwissenschaften oder einem verwandten Bereich – durch Ausbildung, Studium oder praktische Erfahrung
- Erfahrung im technischen Vertrieb, in der Geschäftsentwicklung oder in einer technischen Funktion mit direktem Kundenkontakt, idealerweise mit komplexen Systemen, Sensoren oder Messtechnologien
- Bewerbungen von Personen mit militärischem Hintergrund und einschlägiger technischer Erfahrung oder Erfahrung in der Beschaffung sind ebenfalls willkommen
- Gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Verständnis komplexer technischer Anforderungen und Fähigkeit, Lösungen verständlich zu vermitteln
- Unternehmerisches Denken, sicheres Verhandlungsgeschick und aktive Weiterentwicklung von Geschäftsmöglichkeiten
- Strukturierte, selbständige Arbeitsweise mit Übernahme von Verantwortung
- Reisebereitschaft für Kundentermine und Messen im Umfang von ca. 10 %
- Erfahrung mit Kunden im Verteidigungsbereich, Marineanwendungen oder magnetischen Sensor- und Messtechnologien von Vorteil

Was diese Stelle ausmacht:

- Vielseitige Aufgabe an der Schnittstelle von Technologie, Kundenbetreuung und Geschäftsentwicklung
- Direkte Zusammenarbeit mit erfahrenen Ingenieurinnen und Ingenieuren sowie kurze Entscheidungswege
- Möglichkeit, die Vertriebsaktivitäten in zivilen und militärischen Märkten mitzugestalten
- Kleines, engagiertes Team mit rund 20 Mitarbeitenden, in dem der eigene Beitrag sichtbar etwas bewirkt